

行为 心理学

微阳◎编著

揭秘人类最真实隐蔽的细微心理活动
一部让你畅行于职场、商场、情场等各领域的实用之书

中国华侨出版社

行为 心理学

xing weixinlixue

微阳 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

行为心理学 / 微阳编著. —北京: 中国华侨出版社, 2014.7

ISBN 978-7-5113-4759-6

I. ①行… II. ①微… III. ①行为主义—心理学—通俗读物
IV. ①B84-063

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 145268 号

行为心理学

编 著: 微 阳

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 若 水

封面设计: 李艾红

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 刘欣梅

经 销: 新华书店

开 本: 700mm × 1000mm 1/16 印张: 31 字数: 521 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2014 年 9 月第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-4759-6

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

在充满激烈竞争和角逐的现代社会中，很多人不愿意别人了解自己的内心时，会使用一些方式来掩饰自己的真实想法。在我们的生活中，时常也会因为无法看出别人的内心变化而做出不恰当的举动，最终只能空留许多遗憾。这让很多人不免感到疑惑和迷茫，究竟什么样的表现才是真实的？如何才能准确掌控他人的心理，在人际交往中获得主动权呢？

对于表面的东西，我们往往容易掌握，但是对于内在的东西，想要掌握就有一定的难度了。然而，当真不能透过外表来探知内心吗？答案当然是否定的！行为心理学就帮助我们解决了这个难题。人的外在行为是内在意识的一种表达，内在意识往往支配着人的外在行为。它告诉我们，探知他人的内心其实是有规律可循的，比如我们可以通过对方的姿态、表情和肢体动作这些信号，来洞察对方的心理状态和个性特点；了解了对方的喜好和习性，我们就能采取适合与对方交往的方法，如此我们就能在人际交往中游刃有余、胜券在握。

其实，人与人之间的交流大部分都是通过肢体语言和声音来传达的，而我们却仅仅把注意力集中在别人对我们说了什么。据统计，人们在面对面交谈时，有声言语所传递的信息低于35%，大约有65%的信息是无声的。一条信息传递的全部方式中，只有7%是词语，38%是声音，而55%的信息是无声的。正如古希腊哲学家苏格拉底所说：“高贵和尊严，自卑和好强，精明和机敏，傲慢和粗俗，都能从静止或者运动的面部表情和身体姿势中反映出来。”因此，面试官可以通过行为心理学了解应聘者的职业素质，领导可以通过行为心理学获知下属的真实意图，推销员可以通过行为心理学洞察客户的心理活动，恋人之间可以通过行为心理学看懂对方的真实内心……

心理学家表示，人们在日常生活中的各种习惯和细节方面的行为是一个人在

不同时间和场合的真实心理反映。而有时候，这些外在的表现并不那么明显，所以往往很容易被人们忽视。然而，一旦学会和掌握了行为心理学，就很容易看透人们这些隐藏的心理特征。正如比利时心理学大师尼坦·约瑟夫·勒米所说的那样：“再高明的人也会有露出破绽的时候，只要擦亮双眼，用心揣测，就能够看清对方的真实内心。”

本书从外貌特征、言谈话语、行为举止、生活习惯、衣着打扮、兴趣爱好等多角度入手，挖掘隐藏在人们各种行为背后的真实心理，并结合大量生动、具体的例子，进行深入透彻、系统全面的剖析，由表及里，由内至外，步步推进，通过揭秘这些行为来帮助人们掌握判断他人真实内心的有效技巧，并掌握如何利用行为来影响他人的方法。阅读本书，你将对行为心理学的内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开各种行为背后的心理密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧；你将培养出非同一般的洞察力，可以更深入地认识自己与他人的微妙关系，从而更加彻底地了解他人、透彻地认识自己；你将知道老板、同事、商务伙伴、爱人等到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，从而有效影响他人，获得一种比其他更具优势的生存技巧，让你在工作与生活中游刃有余。

百智之首，在于识人。只有精通行为心理学，才能使你摆脱无所适从的困惑，让你具备识别他人的能力，进而潇洒地辗转于人生的竞技场，把生命的主动权牢牢掌握在自己的手中。





上篇◎纵心先识人

——观人于细微，察人于无形

第一章 解读生活中常见的微表情——掌握识人的密码

第一节 常见的面部表情和姿势.....	3
快乐和悲伤.....	3
惊奇和恐惧.....	4
生气和厌恶.....	5
巧握.....	6
有力的捏握.....	7
象征性的击打.....	8
展开双手做出的手势.....	9
第二节 见面和告别.....	10
第一印象.....	10
身体接触.....	12
普遍的问候方式.....	14
握手方式.....	15
告别时的挥手方式.....	17
第三节 积极肯定与消极否定.....	18
同意.....	18
树立信心.....	20

欣赏	21
无意识地表现出感兴趣	22
表示“不”的姿势	24
没有兴趣	25
拒绝和反对	26
无聊和厌倦	26
不耐烦	27
不相信	28
共享负面信息	29
第四节 冲突与防御	30
隐藏式表示不赞成	30
开放式表示不赞成	31
羞辱性的姿势	32
表示敌意的姿势	33
突然停止打斗	34
支配他人	34
无意识的防御性动作	35
有意识的防御性动作	39
第二章 “以貌取人” 亦有道 —— 观其外表看透对方	
第一节 眼睛：展示心灵的窗口	40
从眼睛透视对方的心灵	40
从眼神窥视对方的动机	41
瞳孔中的秘密	43
表示心虚的视线转移	45
高傲的眼神	46
瞪眼和眯眼	47
眼睛斜视的意义	48
留心他人延长眨眼的时间	49

三种常见的凝视对方的方式.....	50
具有威慑力的直盯对方的方式.....	52
透过眼形辨别对方.....	53
男女眼神的差异.....	54
第二节 眉：容貌的点睛之笔.....	60
从眉毛观察对方.....	60
眉形不同，表明人各有异.....	62
第三节 鼻：人性情的象征.....	65
读懂对方鼻子的语言.....	65
从鼻形和鼻势看心理.....	66
第四节 口：善变的嘴巴，祸福的门户.....	68
口型各异，性格不同.....	69
嘴唇厚薄与人的德性.....	69
从嘴巴动作观察人的性格.....	70
第三章 言谈间透露出你的心灵密码——透过语言探视对方内心	
第一节 说话的声音：透视人心的韵律.....	72
语速传递着人的心理.....	72
从声调探知人心的深度.....	73
透过说话的韵律见人心.....	75
从声音大小探测人心.....	76
第二节 说话的动作：难以遮掩的心理平台.....	76
由谈话间的笑来看透对方.....	76
说话不停点头和摇头的人.....	78
交谈时不断摸头发的人.....	79
说话时喜欢抖动腿的人.....	79
说话时盯住别人的人.....	79
第三节 说话的习惯：揭开心灵的密码.....	80
常说错话的人表里不一.....	80

得理不饶人的人	80
从打招呼的习惯用语中观察对方	81
从聊天场合的选择上观察对方	82
说粗话的心理意义	83
从接受表扬的态度看透对方	84
从回答时间的习惯上看透对方	85

第四章 穿着打扮是心理的外在延伸——通过穿着读懂人心

第一节 服装：心灵自我显露的平台	87
衣着与人的心理的关系	87
从衣服的选择判断人的性格	88
从服装颜色的选择上看透对方	90
从T恤的选择看透对方	91
从女人对内衣的喜好透视对方	92
透过鞋子观察对方的性格	94
第二节 化妆：无法掩饰所有的真相	95
不同的装扮，折射出不同的心理	95
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	96
自然与时尚，个性的保守与开放	96
口红显示女性的性格和职业	97
从发型观察你的对手	99
第三节 饰品：心灵文化的显示	100
帽子：盖不住思维的大脑	100
眼镜：心灵窗户的另一种显示	101
领带：男人个性的表现	102
手表：对待时间的态度	104
戒指：展示自己的内心世界	106
手提包：身份的见证物	107
手机：心灵交流的桥梁	110

耳环：透视性格的物品.....	111
其他饰物：展示着个性.....	113

第五章 兴趣爱好，让你的内心不再隐秘——从兴趣爱好见人心理

第一节 休闲娱乐：透露人心的显示场.....	114
从音乐的爱好得出人的性格规律.....	114
对爱好舞蹈的人的性格分析.....	116
从旅游偏好了解人的性格.....	117
从读书看人的性格特征.....	119
从益智游戏来观察对方.....	120
对喜爱下棋的人的心理探索.....	121
第二节 运动方式：不同的思维定式.....	122
酷爱不同球类运动的人.....	122
喜欢冬泳的人.....	123
喜欢步行运动的人.....	124
喜欢黄昏散步的人.....	124
喜欢器械运动者.....	124
第三节 兴趣偏好：判别他人的性格及品位.....	124
从喜欢的宠物看人的心理.....	125
从对水果的喜好看透对方.....	125
从喜欢的汽车观察对方.....	127
从对喝茶场所的喜好看透对方.....	128
从对饮酒场所的喜好看人的品位.....	129

第六章 透视举止奥秘，窥视人性天机——从行为举止知其心

第一节 坐姿：透露出人的心理动向.....	131
坐姿与心理反映.....	131
古板型的坐姿.....	132

悠闲型的坐姿	133
自信型的坐姿	133
腼腆羞怯型的坐姿	133
谦逊温柔型的坐姿	134
坚毅果断型的坐姿	134
投机冷漠型的坐姿	135
放荡不羁型的坐姿	135
坐着时动作的变化	135
锁腿和锁脚	136
欧洲人常用的交叉腿姿势	137
数字“4”型坐姿	137
第二节 站姿：透视人的个性	138
腿的作用	138
站姿与心理反映	139
四种主要的站立姿势	140
思考型的站姿	142
服从型的站姿	143
攻击型的站姿	143
古怪型的站姿	143
抑郁型的站姿	144
社会型的站姿	144
第三节 走姿：脚下流露的言语	145
不同的人有不同的走路姿势	145
走姿与心理反映	146
昂首挺胸的走姿	147
摇摆不定的走姿	147
步伐整齐的走姿	148
行动急促的走姿	148
微倾式的走姿	148
内八字式的走姿	148

其他走姿的人.....	149
第四节 手势：解读心灵的无声语言	150
爱幻想：双手托腮.....	150
称赞他人：跷大拇指.....	151
个性十足：手势上扬.....	152
挑战之意：双手叉腰.....	152
意见不同：十指交叉.....	152
防卫心重：双臂交叉.....	153
显示威慑力：拍案而起.....	153
力量的体现：紧握拳头.....	154
果断的印象：手势下劈.....	155
增强说服力：数拨手指.....	155

第七章 你的习惯也会出卖你的心——从日常习惯观察本性

第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印.....	156
从签名习惯上透视人心.....	156
从打电话的方式分析不同的人性.....	157
贪吃贪喝的人害怕孤独.....	160
从阅读习惯上看人的内心.....	161
从付款方式看人.....	162
第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径.....	163
从吃饭的习惯识别对方.....	163
从睡床看人.....	165
从洗澡方式看人.....	167
从放手机的位置识别对方.....	169
从烹饪方式上透视人心.....	169
从吃鸡蛋的方式考察人性.....	171
从喝咖啡的方式考察人的习性.....	173
从个人嗜好识别对方.....	174

第三节 习惯动作：细节表现人心	176
下意识动作和他的真实想法	176
潜意识中的遗忘	178
走在左边还是右边	178
喝酒的习惯动作	179
吸烟的习惯动作	181
戴眼镜和化妆的习惯动作	189
掰手指节的人	193
挤眉弄眼的人	193

第八章 社交表现让你的内心显露无遗——从社交场合识人心

第一节 社交言谈：破译对方的心理	194
开场白太长的人缺乏自信	194
喜欢请客的人自我满足欲望强	195
主动当介绍人的人喜欢自我表现	195
强求别人应邀的人自私而虚荣	196
喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机	197
第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心	198
从喝酒握杯方式看人的心理	198
从座位选择上观察对方	199
从对菜品的喜好分析人的性格	200
从点菜的方式透视人心	200
酒后辨真言	202
第三节 社交商务行为：细微看人	203
商务谈判中需要掌握心理学技巧	203
从名片偏好分析对方的性格	204
从握手观察对方的性格	206

中篇◎洞悉他人，你要比对方更高一筹

——一眼识其人

第一章 读懂他人是为了更好地掌握主动——成功源于知人

第一节 人往往并不直接表现自己	211
谁都想掩盖自己的底牌	211
了解别人才能潇洒从容	212
知彼才有胜算	213
第二节 掌握读懂他人的技巧	214
要深层次了解他人	214
要有敏锐的判断力	216
做一个有心人	217
看破而不点破	218

第二章 女人的心思不难猜——一眼看透女人心

第一节 女人的相貌：读懂女人的前提	220
从女人的眼睛观察她	220
从女人的手探视对方	221
从女人的腰了解对方	222
从女人的腿看透对方	223
从女人的微笑分析她的性格	224
从女人的发型观察她	225
第二节 女人的行为：折射她性格的镜子	226
从戒指判断女人对爱情的态度	226
从约会的动作判断女孩的心理	227
从搭车看女孩爱你的程度	228

从吸烟姿势看透女人的性格.....	229
从女友与陌生人说话推知她的专一度.....	230
第三节 其他细节：展现心灵的世界	231
一眼看透她是否有外遇.....	231
从表情与动作推断她是否爱上你.....	232
识破女人的内心.....	233
从服装款式看透职业女性.....	234
看透女人本性.....	235
从心理揣摩女人.....	236

第三章 读懂男人这本书——一眼洞穿男人心

第一节 男人的外貌：透露心理的外观.....	238
认清男人众生相.....	238
从男人的体型看性格.....	239
从男人的走姿了解他的性情.....	241
第二节 男人的行为：诠释心灵的语言.....	242
从情人节的礼物判断他真实的想法.....	242
从男友喜欢的手指看他爱你有多深.....	244
从他对家人的爱观察他.....	244
第三节 其他细节：点点滴滴流露他的心.....	246
从花钱方式看男人.....	246
沉默的男人.....	247
喜欢逞威风的男人.....	248
奉行大男子主义的男人.....	249
不流泪的男人.....	250

第四章 眉目传情，观情猜心——一眼识别有情人

第一节 从细节窥视情人的心	251
从约会语言上看透情人对爱情的心态	251
从约会的内容看恋人的性格	252
从约会等候感知情人的态度	253
从逛街摸清情人对自己的真实想法	253
识别情人说谎的信号	254
第二节 男女求爱时的身体变化	256
接近异性时的生理变化	256
异性吸引的过程	256
当某人身体的温度上升	258
“眉来眼去”都是情	258
花枝招展的男性的出现	259
格雷汉姆的故事	260
第三节 女性的求爱姿势	261
为什么总是女性掌握局势	261
女性的求爱信号常使男性迷惑不解	262
女性的求爱信号和姿势	263
约会时她怎样等你	266
什么样的女性才是男性所喜爱的	267
为什么漂亮的女性却没有机会	267
哪一个部位最有吸引力	269
第四节 男性的求爱姿势	270
男性的求爱信号	270
男性的示爱信号	271
男性的哪一个部位最有吸引力	272

第五章 猜透老板心思，跟对人做对事——一眼读懂老板

第一节 老板的外观：洞悉心理的显示面	274
老板的手势有何含义	274
老板身体语言中的不寻常	275
勿闯老板的禁区	276
从眼神判断老板的心理	277
从办公桌看老板	279
从气色洞察老板的心理	280
第二节 老板的性格：找到他心灵的窗口	281
态度专横的老板	281
摆架子的老板	283
第三节 剖析老板：发现他的心理奥秘	285
从工作习惯观察你的老板	285
从老板的个人素质识别他的领导能力	286
从主持会议的风格看透你的老板	287
从领导方式看你的老板	288
从老板的人际关系判断他	290

第六章 知己知彼，决胜职场——一眼认清同事

第一节 同事的外观：了解他的心	292
从对待工作的态度看同事	292
从面部表情识别同事的心理	293
第二节 同事的行为：解读他的思想	293
柏拉图型的同事	293
猪八戒型的同事	294
关云长型的同事	294